

Jerzy BOROWSKI¹

DOI: 10.15290/ose.2015.04.76.02

KONCEPCJE TEORETYCZNE KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ

Streszczenie

W artykule podejmuje się próbę wyjaśnienia głównych przyczyn różnorodności poglądów na temat konkurencyjności, w tym szczególnie pojmowania konkurencyjności narodowej, używanej tu zamiennie z terminem konkurencyjności makroekonomicznej. Wśród tych przyczyn rozważa się: odmienne podejście do tej kwestii ze strony teoretyków ekonomii, jak również zarządzania, różne poziomy agregacji gospodarki (makro, mezo i mikro), na których analizuje się pojęcie konkurencyjności oraz, co najważniejsze, przeciwne teorie źródeł konkurencyjności wyznawane przez autorów opracowań. U podstaw trzech teorii konkurencyjności narodowej bada się kolejno: udział w rynku światowym, koszty i efektywność. Wśród tych teorii za najlepiej spełniającą wymogi dobrej teorii, takie jak: praktyczność, mierzalność i aplikacyjność, autor uznaje teorię efektywnościową, opracowaną przez M. Portera i od ponad dwudziestu lat nieustannie doskonaloną pod względem mierzalności i aplikacyjności.

Słowa kluczowe: konkurencyjność narodowa (makroekonomiczna), teorie konkurencyjności narodowej: udziałowa, kosztowa, efektywnościowa

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS: THEORETICAL CONCEPTS

Summary

The author makes an attempt to explain the main reasons for the great variety of theoretical concepts concerning competitiveness, with special focus on national (macroeconomic) competitiveness. Among the reasons considered here are: the different attitudes of macroeconomists and management scholars, the varying levels of economic activity (macro-, mezo- and microeconomic) and, most crucially, the different theories on the drivers of national competitiveness. Three economic categories are taken into account as the foundations for the theories of national competitiveness. These are: leading market position in the world economy, called here the 'shared theory', the 'low cost theory' and the 'productivity theory'. Assuming that a good economic theory should be tradable, measurable and applicable, the author believes that the productivity theory of national competitiveness best fulfils the above criteria. M. Porter and his team at HBS have been developing such a theory for at least twenty years, with special attention to its empirical verification by quantitative estimation and its applicability by economic policy.

Key words: national (macroeconomic) competitiveness, theories of national competitiveness: shared, cost, productive

¹ Dr hab. J. Borowski, prof. UwB – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku; e-mail: j.borowski@uwb.edu.pl.

1. Wstęp

Celem artykułu jest próba określenia przyczyn różnorodności poglądów teoretycznych na kategorię konkurencyjności międzynarodowej i ustalenia teorii spełniającej najlepiej wymóg aplikacyjności w świetle funkcjonujących aktualnie teorii i modeli konkurencyjności. Pierwsza, podjęta przez autora próba nie dała w pełni zadowalających wyników [Borowski, 2008, s. 43-90], stąd obecnie podejmuje się kolejną, opartą na solidniejszych podstawach teoretycznych i badaniach empirycznych. Wśród głównych przyczyn owej różnorodności omawia się: odmienne podejście do tej kwestii ze strony teoretyków ekonomii, jak również zarządzania, różne poziomy agregacji gospodarki (makro, mezo i mikro), na których analizuje się pojęcie konkurencyjności oraz, co chyba najważniejsze, niejednakowe teorie źródeł konkurencyjności wyznawane przez autorów opracowań.

2. Ewolucja pojęcia konkurencyjności międzynarodowej

Rozważając kategorię konkurencyjności, na wstępie autor chce poczynić uwagi na temat cech tej kategorii, zanim podejmie próbę jej zdefiniowania. Pragnie zatem omówić kwestię ewolucji tego pojęcia w miarę upływu czasu i zastanowić się nad jej przyczynami, przedstawić podmioty konkurencyjności oraz obszary konkurencyjności.

Trzeba przede wszystkim zwrócić uwagę na wielką intelektualną pojemność tego pojęcia, co sprawia, że kolejni autorzy rozpatrują to zagadnienie z innych, nowych punktów widzenia i nieustannie wzbogacają je o nowe treści. Jest to podstawowa kategoria ekonomiczna, w związku z tym niemal wszystkie wybitne umysły ekonomiczne, dające początek szkołom myślenia ekonomicznego, zajmowały się tą kwestią.

Przez długie lata próby przekonującego wyjaśnienia pojęcia konkurencyjności międzynarodowej okazywały się nieskuteczne z powodu zróżnicowanego pojmowania tego pojęcia przez teoretyków. Świadczą o tym zarówno liczne definicje, które nie wprowadzały rozróżnienia specyfiki tej kategorii w zależności od rodzaju teorii, jaka była podstawą rozważań – ekonomia czy zarządzanie, jak również poziomu gospodarki, której dotyczyły: narodowego, sektora czy przedsiębiorstwa. Następnie autor omówił te czynniki, wskazując na słabości teoretyczne w rozumieniu tego pojęcia.

Kategorię konkurencyjności międzynarodowej można rozpatrywać na trzech poziomach agregacji ekonomicznej i z pewnością jest to jedna z przyczyn niejednoznaczności pojęcia konkurencyjności. Te poziomy stanowią:

- gospodarka narodowa,
- sektor gospodarki (branża),
- przedsiębiorstwo.

Nad tymi trzema kategoriami konkurencyjności toczy się dyskusja i są podejmowane próby opracowywania definicji konkurencyjności.

Analiza historyczna rozwoju myśli naukowej o konkurencyjności pokazuje, że jeszcze ważniejszym źródłem sporów o pojęcie konkurencyjności, niż wspomniane wyżej agregaty ekonomiczne, jest rodowód naukowy uczestników dyskusji. Chodzi tu w grun-

cie rzeczy o przynależność uczestników do jednej z dwóch dyscyplin naukowych zajmujących się tą dziedziną, a mianowicie ekonomii, w tym zwłaszcza ekonomii międzynarodowej (w Polsce znanej bardziej pod nazwą międzynarodowe stosunki gospodarcze) oraz zarządzania. Z uwagi na wyjątkową w Polsce hermetyczność obu dyscyplin, formalnie umacnianą na uczelniach przez ścisłe wymogi klasyfikacyjne upoważniające do reprezentowania przez profesorów każdej z tych dyscyplin, dyskusja na temat konkurencyjności nie toczy się między przedstawicielami tych dyscyplin, a głównie wewnątrz dyscyplin. Stąd też pojęcie konkurencyjności rozpatrywane z punktu widzenia teorii ekonomii (niezależnie od tego czy makroekonomii, czy mikroekonomii) oraz pojęcie konkurencyjności interpretowane z punktu widzenia teorii zarządzania wyglądają zupełnie inaczej, z czego rzadko zdają sobie sprawę teoretycy w Polsce, chociaż na przykład dla amerykańskich uczonych jest to zupełnie oczywiste.

Z dotychczasowych wywodów wynika, iż pojęcie międzynarodowej konkurencyjności jest wieloznaczne, dynamiczne i względne. W związku z tym nasilają się prace badawcze nad tą kategorią. Wprawdzie ich dalszy kierunek zależy od definicji przyjmowanych do analizy, jednakże definicje zależą zarazem od czegoś, co wyznacza metodę analizy. Dziś, po doświadczeniach badawczych w obszarze nauk ekonomii, ale równocześnie wynikach pokazywanych przez teorię zarządzania, dla której konkurencyjność i przewaga konkurencyjna jest głównym obszarem badawczym, można już łatwo wskazać przyczyny rozbieżności: definicji, metod badawczych i ostatecznych konkluzji.

Metoda analizy zależy od specjalności naukowej, którą reprezentują uczeni. Ci, którzy analizują pojęcie konkurencyjności w obszarze makroekonomii, w tym również ekonomii międzynarodowej, jeśli nawet badają zjawisko konkurencyjności przedsiębiorstwa, nie mówiąc o konkurencyjności gospodarki, nie mogą tego uczynić inaczej, niż tylko używając metody dedukcyjnej (*top down*), to jest budując najpierw model teoretyczny, a następnie próbując go objaśniać także przy pomocy metody dedukcyjnej. Nie próbują nawet sprawdzić słuszności swych spostrzeżeń metodą weryfikacji empirycznej, np. typu *case study*, nie wspominając o wysoce pracochłonnych i kosztownych metodach ilościowych. Nawet jeżeli w trakcie analizy sięgają do uwag i rozwiązań uzyskanych na gruncie teorii zarządzania, czynią to chyba przede wszystkim dla celów erudycyjnych, bowiem ostateczne konkluzje są nadal właściwe dla metody makroekonomicznej. Wprawdzie starają się coś wyjaśniać, lecz bez weryfikacji empirycznej, nie dając wskazówek przedsiębiorcom jak polepszyć przewagę konkurencyjną.

Począwszy od fundamentalnego dzieła A. Smitha (1776), przez następne 200 lat, aż do badań M. Portera, których początek wyznacza publikacja z 1979 roku [Porter, 1979, s. 1-10] pojęcie to było przedmiotem analiz teoretycznych makroekonomii, które koncentrowały się na analizie konkurencyjności na poziomie gospodarki kraju. Umieszczenie konkurencyjności międzynarodowej w teorii ekonomii przesądziło o potraktowaniu tego zjawiska jako kategorii teoretycznej, a więc jednocześnie abstrakcyjnej.

Na kwestię abstrakcyjności tego pojęcia trafnie zwrócił uwagę M. Gorynia, który szeroko wypowiedział się na temat konkurencyjności [Gorynia, 1998; Gorynia, 2002; Gorynia, 2010]. Sformułował on ważne pytanie, które równocześnie wyjaśnia złożo-

ność zagadnienia i powody wielkiej dyskusji, jaka toczy się na ten temat. Pytanie brzmi: w jaki sposób jest możliwe powiązanie tego abstrakcyjnego pojęcia z aktualnie zachodzącymi wydarzeniami świata codziennego? [Gorynia, 1998, s. 105].

W odpowiedzi przywołuje na pomoc stanowisko J. Turnera, który zauważył: *Jednak użyteczność abstrakcyjnego pojęcia można wykazać jedynie wówczas, gdy dotyczy ono pewnego określonego problemu, jaki napotykają badacze; w przeciwnym bowiem razie pojęcia zostają odizolowane od tych właśnie procesów, których zrozumienie miały, jak sądzono, badaczom ułatwić. Dlatego pojęciom abstrakcyjnym musi towarzyszyć szereg stwierdzeń, znanych pod nazwą definicji operacyjnych, będących zespołem przepisów proceduralnych, wskazujących badaczom, w jaki sposób wyróżniać w świecie realnym zjawiska oznaczone przez pojęcia abstrakcyjne* [Turner, 1985, s. 62].

W dalszym ciągu rozważań M. Gorynia i inni teoretycy rozwijali tę metodę przechodzenia od abstrakcji do rzeczywistości poprzez różne sposoby operacjonalizacji pojęcia konkurencyjności, rozczłonkując to pojęcie na coraz węższe kategorie i mnożenie definicji różnych kategorii konkurencyjności [Gorynia, 1998].

Późniejszy rozwój prac nad konkurencyjnością po wypowiedziach A. Smitha, a zwłaszcza D. Ricardo, osadzony był w teorii ekonomii, w tym głównie międzynarodowej, pokazującej kolejne wersje teorii kosztów komparatywnych, co sprawiło, że zamiast oczekiwanych przybliżeń do praktyki gospodarczej i spodziewanej operacjonalizacji pojęcia, rozważania były prowadzone wyłącznie na poziomie abstrakcji.

Zwizyły przegląd różnych teorii, od A. Smitha, poprzez D. Ricardo, ekonomię marksowską, M. Webera, J. Schumpetera, A. Sloana, P. Druckera, R. Solowa można znaleźć w publikacji Międzynarodowego Instytutu Zarządzania [*World Competitiveness Yearbook*, 2003]. Każdy z tych autorów przypisywał znaczenie innym kategoriom i czynnikom decydującym, ich zdaniem, o pozycji konkurencyjnej i trudno każdemu z nich odmówić słuszności. Smith i Ricardo przywiązywali wagę do wyposażenia kraju w czynniki produkcji i sposobu wykorzystania tych czynników. Ekonomiści marksistowscy wskazywali wpływ otoczenia społeczno-politycznego na rozwój gospodarki, uznając jego priorytetową rolę w odniesieniu do gospodarki (prymat stosunków produkcji nad siłami wytwórczymi), podczas gdy M. Weber z kolei próbował ustalać zależności pomiędzy wartościami i przekonaniami religijnymi a wynikami gospodarowania narodów. Schumpeter wprowadził do rozważań rolę przedsiębiorcy jako kreatora konkurencyjności, otwierając pole do rozważań na temat innowacyjności i postępu technologicznego jako czynników postępu ekonomicznego, zaś A. Sloan i P. Drucker rozwijali koncepcje zarządzania firmą jako czynnika konkurencyjności. Solow, który analizował czynniki wzrostu gospodarczego w USA w latach 1948-1982, ukazał rolę: edukacji, innowacji technologicznych i *know-how*. Negroponte i inni współcześni ekonomiści interpretowali koncepcję gospodarki opartej na wiedzy i analizowali rolę kapitału intelektualnego w rozwoju gospodarki.

3. Definicje pojęcia konkurencyjności międzynarodowej

O trudności wyjaśnienia tego pojęcia świadczy również wielka liczba definicji konkurencyjności, co jest zrozumiałe po prześledzeniu ewolucji poglądów pod tym

względem. We wspomnianej publikacji Międzynarodowego Instytutu Zarządzania (International Management Development, IMD) można znaleźć przegląd 14 takich definicji opracowanych przez takie renomowane instytucje, jak: OECD, UE, IMD, Światowe Forum Ekonomiczne (WEF), ministerstwa rządu USA i Wielkiej Brytanii, zaś inny, znany polski autor, W. Bieńkowski opisał liczbę około 400 definicji tej kategorii [Bieńkowski, 2001].

Interesującą próbę uporządkowania sytuacji w tej sferze podjął J. Misala, który dokonał podziału definicji omawianej kategorii na dwie grupy: syntetyczne i złożone [Misala, 2007, s. 22]. Wśród definicji syntetycznych przeanalizował poglądy autorów i instytucji zagranicznych i polskich, zaś wyniki tych prac przedstawił w dwóch tablicach, które w ślad za nim zamieszczono poniżej.

TABELA 1.

Wykaz wybranych definicji i przybliżeń pojęcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej w literaturze zagranicznej

Rok	Autor, ewentualnie instytucja	Definicja/przybliżenia
1971	P. Uri	Zdolność do tworzenia warunków uzyskania wyższych dochodów.
1981	Niemiecka Rada Specjalistów (Sachverständigenrat)	Zdolność do produkcji unikatowych wyrobów i rozwiązań technicznych powodująca przyrost dochodów w warunkach pełnego zatrudnienia, pomimo narastania konkurencji ze strony krajów nowo uprzemysłowionych.
1982	D. Orłowski	Zdolność do sprzedaży (<i>ability to sell</i>).
1983	Komisja Wspólnot Europejskich	Zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej.
1984	Biuro Analiz Giełdy Nowojorskiej	Zdolność do sprzedaży produktów z zyskiem – tak w kraju, jak i zagranicą.
1985	Komisja Wspólnot Europejskich	Konkurencyjność krajów to ich zdolność do zachowania równowagi na rynku krajowym między importem a produkcją krajową, która to równowaga jest w zgodzie z efektami uzyskanymi w eksporcie.
1985	Komisja Prezydenta USA do spraw Konkurencyjności	Konkurencyjność jest to poziom, do którego dany kraj w warunkach wolnego i uczciwego rynku może produkować dobra i usługi, które sprostają wymogom rynku międzynarodowego, a jednocześnie zachowa lub podniesie dochody realne swych obywateli.
1985	B. R. Scott i G. C. Lodge	Zdolność gospodarki danego kraju do produkcji, dystrybucji i świadczenia usług posprzedażnych (...), a poprzez to przyczynianie się do podwyższenia standardu życiowego.
1988	J. Fagerberg	Zdolność danego kraju do realizacji podstawowych celów gospodarczych, zwłaszcza odpowiedniego tempa wzrostu gospodarczego i wysokiej stopy zatrudnienia przy unikaniu trudności związanych z równowagą bilansu płatniczego.
1990	M. E. Porter	Jedyną, możliwą koncepcją międzynarodowej konkurencyjności kraju jest kształtowanie się krajowej produktywności (<i>national productivity</i>).
1992	F. Sigurdson	Zdolność do wytwarzania dóbr i usług, które umożliwiają sprostanie konkurencji międzynarodowej i jednocześnie utrzymanie oraz wzrost poziomu realnego produktu krajowego.
1992	L. D. Tyson	Zdolność do produkowania dóbr i usług, które sprawdzają się na rynku międzynarodowym, a jego obywatele osiągają rosnącą i trwałą poprawę standardu życia.

Rok	Autor, ewentualnie instytucja	Definicja/przybliżenia
1994	Rada do spraw Polityki Konkurencji USA (Competitiveness Policy Council)	Zdolność do sprzedaży produktów na rynkach międzynarodowych przy zachowaniu stabilnego wzrostu oraz dochodów ze sprzedaży na rynku wewnętrznym.
1994	Komisja Wspólnot Europejskich	Zdolność do współgrania wzrostu gospodarczego ze zbilansowanymi obrotami zagranicznymi.
1994	Światowe Forum Ekonomiczne	Zdolność kraju albo przedsiębiorstwa do osiągnięcia większego dochodu niż konkurenci na rynku międzynarodowym.
1994	Międzynarodowy Instytut Rozwoju Gospodarczego	Zdolność kraju do tworzenia wartości dodanej i w ten sposób podnoszenia bogactwa narodowego poprzez odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami, atrakcyjnością i agresywnością, uwzględniając wymiar globalny i lokalny oraz integrowanie tego wszystkiego w jednolity, spójny model ekonomiczny i społeczny.
1995	Komisja Wspólnot Europejskich	Zdolność do zwiększenia albo też utrzymania standardu życia w porównaniu z gospodarkami innych krajów o podobnym poziomie rozwoju, bez zakłócania równowagi zewnętrznej na dłuższą metę.
1995	N. Tunzelmann	Zdolność do utrzymywania przewodnictwa: politycznego, technicznego i handlowego.
1996	Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)	Polityka międzynarodowej konkurencyjności oznacza wspieranie zdolności: przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, narodów i ponadnarodowych ugrupowań do generowania, w warunkach konieczności, możliwie największych przychodów z zastosowania czynników wytwórczych przy ich możliwie największym wykorzystaniu.
1996	C. Oughton, G. Whittam	Zdolność do utrzymywania wzrostu produktywności na dłuższą metę i w ten sposób podwyższania standardu życiowego przy wzroście stopy zatrudnienia i utrzymywaniu go na możliwie najwyższym poziomie.
1998	M. Pajarinen, R. Rouvinen, P. Yla-Antilla	Zdolność kraju do stałego przyciągania podmiotów działających na rzecz wzrostu wartości dodanej w taki sposób, aby w miarę możliwości wszystkie czynniki produkcji były wykorzystane, następował wysoki zwrot nakładów oraz była zachowana długookresowa równowaga bilansu płatniczego w warunkach zrównoważonego wzrostu.
1998	K. Aiginger	Międzynarodowa konkurencyjność danego kraju to zdolność: <ul style="list-style-type: none"> a) sprzedaży dostatecznej ilości dóbr i usług (żeby zapewnić równowagę zewnętrzną), b) do utrzymywania dochodów czynników wytwórczych w zgodności z (bieżącymi i zmieniającymi się) aspiracjami narodowymi oraz c) do tego, aby obywatele postrzegali jako zadowalające uwarunkowania: makroekonomiczne, środowiskowe i społeczne.
1998	Komisja Wspólnot Europejskich	Gospodarka danego kraju jest konkurencyjna wtedy, gdy jej obywatele doświadczają wyższego poziomu życia oraz wyższego poziomu stopnia zatrudnienia.
2000	Światowe Forum Ekonomiczne	Zespolenie instytucji i polityk ekonomicznych sprzyjających osiągnięciu wyższego tempa wzrostu w ujęciu średniookresowym.
2001	Komisja Wspólnot Europejskich	Zdolność danego kraju do osiągnięcia stabilnego wzrostu wartości produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca.
2006	H. Siebert	Zdolność do poprawy poziomu dobrobytu dzięki zatrzymaniu mobilnych czynników wytwórczych we własnym kraju i zapewnieniu atrakcyjności dla czynników zagranicznych.
2006	Światowe Forum Ekonomiczne	Zestaw czynników, polityk i instytucji, które określają poziom produktywności w kraju i powodujących, że gospodarka narodowa jest w stanie rozwijać się względnie szybko w ujęciu średnio- i długookresowym.

TABELA 2.

Wykaz podstawowych definicji i przybliżeń międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej w polskiej literaturze fachowej

Rok	Autor	Definicja/przybliżenia
1984	J. Bossak [Bossak, 1984, s. 38-39]	<i>Gospodarka konkurencyjna to taka, która dostosowuje swoje cele społeczno-ekonomiczne oraz mechanizm funkcjonowania nie tylko do wewnętrznych warunków, ale również do uwarunkowań międzynarodowych; jednocześnie jest zdolna podjąć skuteczne działania, które nie tylko w twórczy sposób wykorzystują zmiany zachodzące w strukturze gospodarki światowej dla pobudzenia własnego rozwoju, ale będą także oddziaływać na zmiany warunków konkurencji w sposób zapewniający zwiększenie korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy.</i>
1995	W. Bieńkowski [Bieńkowski, 1995, s. 96]	<i>Zdolność do walki o ekonomiczne przetrwanie w warunkach zaostrzającej się konkurencji.</i>
2000	J.W. Bossak [Bossak, 2000, s. 21]	<i>Konkurencyjność kraju można określić jako takie kształtowanie się warunków instytucjonalnych, makroekonomicznych i warunków konkurencji oraz sprawności mechanizmu rynkowego, które budują podstawy ekonomiczne do dynamicznego rozwoju kraju i przedsiębiorstw w warunkach zmieniającego się otoczenia.</i>
2001	K. Żukrowska [Żukrowska, 2002, s. 83]	<i>Przez pojęcie konkurencyjności należy rozumieć zdolność przystosowania się gospodarki, a raczej działających w niej podmiotów albo ich produkcji, do zmieniających się warunków, pozwalającą utrzymać lub poprawić ich pozycję na rynku w warunkach globalnych.</i>
2002	J. Misala [Misala, 2002, s. 8]	<i>Zdolność różnorodnych podmiotów gospodarczych (...) działających na terenie danego kraju do osiągnięcia ze społecznego podziału pracy możliwie największych korzyści, większych niż osiągane przez partnerów (...) po to, aby zwiększyć rozmiary dochodu do podziału na terenie własnego kraju i coraz lepiej zaspokajać różnorodne potrzeby obywateli.</i>
2003	L.J. Jasiński [Jasiński, 2003, s. 5]	<i>Konkurencyjność krajów to: swego rodzaju średnia konkurencyjności działających w nich przedsiębiorstw oraz rozwiązania instytucjonalne wpływające istotnie na zdolność sprośtania presji rynkowej przez powstające na danym terenie dobra i usługi.</i>
2004	J.W. Bossak, W. Bieńkowski [Bossak, Bieńkowski, 2004, s. 34]	<i>Konkurencyjność kraju bądź przedsiębiorstwa oceniamy przez porównanie osiąganych korzyści z działalności gospodarczej z tymi, jakie uzyskują konkurenci. Podobnie jak wartość bieżąca przedsiębiorstwa oscyluje wokół wartości, tak konkurencyjność kraju związana jest z poziomem rozwoju i strukturą gospodarczą i waha się w granicach wyznaczonych przez ich względne koszty, jakość i innowacyjność oraz stan równowagi ekonomicznej.</i>

Źródło: [Misala, 2007, s. 24].

Autorzy definicji syntetycznych próbowali określić istotę konkurencyjności, niekiedy nawet wskazując ważne jej cechy lub źródła, jednakże wymóg zwięzłości ograniczył możliwość szerszej wypowiedzi, co pozostawiło wrażenie niedosytu.

Stąd też pojawiły się definicje wieloczłonowe, których cechą jest wyjaśnianie pojęcia konkurencyjności międzynarodowej przez wyodrębnianie kilku jej poziomów, na których ona odbywa się. Poziomy tej konkurencyjności są analizowane w różnych przekrojach działalności gospodarczej krajów, dzięki czemu uzyskuje się wiedzę o złożoności tego pojęcia i inspirację do dalszych badań na podstawie kierunków poszukiwań teoretycznych wybranych przez autorów definicji. W takich definicjach często mamy do czynienia z hierarchicznym układem poziomów konkurencyjności, w którym od poziomu niższego przechodzi się do poziomu wyższego wymagającego zastosowania czynników o wyższym poziomie jakościowym i bardziej wymagających procesów czy procedur zapewniających jednak lepsze efekty.

Wnikliwej analizie tych definicji dokonał J. Misala, który prezentując co najmniej sześć różnych koncepcji, komentując ich walory i formułując własne poglądy, wniósł wiele do lepszego pojmowania tego zagadnienia. Misala poddał analizie raport Sachverstantigenrat (2004), koncepcje: K. Aigingerai, M. Landesmanna (2002), J. Reiljana, M. Hinrikusa, A. Ivanowa (2000), U. Varblone'a (2006), Fagerberga, M. Knella, M. Shroleca (2004), Siebersa i wreszcie niemieckie podejście tzw. zlokalizowanego konkurowania reprezentowane m.in. przez H. Klodta [Misala, 2007, s. 26].

Wśród omawianych przez tego autora definicji wieloczlonych, za najbardziej użyteczne uznał on koncepcje zawarte w raporcie Sachverständigenrat. Oparł na nich swój pogląd na tę kwestię, stanowiący niejako zwieńczenie jego prac nad definicją.

Analizując raport Sachverständigenrat, J. Misala wskazał, że można mówić o trzech jej poziomach. Chodzi o następujące:

- a) *najniższy poziom międzynarodowej konkurencyjności, której istota sprowadza się do jej rozpatrywania wyłącznie na szczeblu przedsiębiorstw z wyraźnym zastrzeżeniem, że nie warto (wręcz nie można) jej zastosować na szczeblu narodowym, tj. poszczególnych krajów;*
- b) *wyższy poziom międzynarodowej konkurencyjności rozumiany jako zdolność poszczególnych krajów do plasowania na rynkach międzynarodowych różnorodnych produktów (towarów i usług) i poprzez to podwyższania w mniejszym lub większym stopniu poziomu dobrobytu obywateli;*
- c) *najwyższy poziom międzynarodowej konkurencyjności rozumiany jako zdolność konkurowania poszczególnych krajów na międzynarodowych rynkach nie tylko produktów, ale dodatkowo także na międzynarodowych rynkach czynników produkcji (siły roboczej, kapitału, wiedzy technicznej itd.) z uwzględnieniem szeroko rozumianych narodowych warunkowań kształtowania się tej zdolności (wyposażenia w zasoby, poziomu rozwoju infrastruktury, specyfiki systemu gospodarczego czy wręcz podatkowego), [Misala, 2007, s. 26].*

Jak wynikało z dalszych rozważań, J. Misala mylił się głęboko, wykluczając przedsiębiorstwo jako czynnik tworzący konkurencyjność międzynarodową. Zastosował również wadliwą metodologię, wprowadzając sztuczne i niejednorodne poziomy konkurencyjności międzynarodowej. W jednym przypadku jest to przedsiębiorstwo, które jednak, według niego, nie uczestniczy w budowaniu przewagi narodowej, z drugiej zaś jednorodna kategoria konkurencyjności międzynarodowej, raz dotycząca handlu zagranicznego, a drugi raz przepływu czynników produkcji. Tymczasem czynniki produkcji, oprócz kapitału czy pracy, to również towary uczestniczące w handlu zagranicznym.

Z pewnością do zasług Misali można zaliczyć następującą uwagę o potrzebie równoczesnego uwzględniania w analizie czynników należących do sfery realnej i sfery regulacji: *Ogólnie biorąc, istota problemu polega na tym, że w przypadku definicji i analizy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej chodzi nie tylko o istotę zagadnień (w tym kwestie definicyjne), ale także o kształtowanie się konkurencyjności czynników i mechanizmów wpływających na konkurencyjność układu określanego jako gospodarka narodowa. Ważne jest dalej to, że konkurencyjność omych czynników i mechanizmów dzieli się zazwyczaj na należące do sfery realnej – z jednej strony oraz do sfery regulacji – z drugiej. O ile przy tym określenie czynników i mechanizmów tworzących sferę realną nie nastreżają większych trudności (konkurencyjność siły roboczej, infrastruktury czy zasobów naturalnych), to istotne problemy pojawiają się przy definiowaniu i analizie systemu re-*

gulacji rozumianego najczęściej jako system gospodarczy danego kraju. W każdym razie należy zdecydowanie odróżniać od siebie międzynarodową konkurencyjność w sferze realnej (konkurencyjność realna) oraz międzynarodową konkurencyjność systemu funkcjonowania gospodarki określaną jako konkurencyjność systemowa [Misala, 2007, s. 30].

W tym miejscu widać, że J. Misala uczynił krok naprzód w wyjaśnieniu zjawiska konkurencyjności narodowej, wskazując dwie grupy czynników ją kształtujących, choć jest to jeszcze dalekie od całościowego wyjaśnienia.

Gwoli ścisłości, trzeba więc zauważyć, że tę kwestię w sposób całościowy o 15 lat wcześniej wyjaśnił M. Porter, konstruując swój słynny romb narodowej przewagi konkurencyjnej, porządkujący i obejmujący całokształt czynników tworzących konkurencyjne środowisko biznesowe. Jednakże wspomniana wcześniej bariera, oddzielająca ekonomię i zarządzanie, prawdopodobnie uniemożliwiła J. Misali wykorzystanie koncepcji M. Portera.

Jak widać, nawet analiza tak wielu definicji nie prowadzi do większej jasności w rozumieniu pojęcia konkurencyjności. Stąd też warto odnieść się do tego zagadnienia przez przeprowadzenie bardziej szczegółowego podejścia, rozpoczynając od analizy pojęcia konkurencyjności narodowej (makroekonomicznej).

4. Różnorodność poglądów na kwestie konkurencyjności narodowej (makroekonomicznej) w ujęciu historycznym i współcześnie

Konkurencyjność narodowa (makroekonomiczna), co zgodnie potwierdzają badacze, jest jedną z głównych kategorii ekonomicznych od ponad dwustu lat absorbujących ich uwagę. Dziś również cieszy się nie tylko niesłabnącym, ale wręcz rosnącym zainteresowaniem: polityków, menedżerów i teoretyków, czego dowodzi stale rosnąca liczba publikacji. Równocześnie ciągle jest daleko do wypracowania jakiegoś porozumienia w tej kwestii.

Zastanawiając się nad tym zagadnieniem, autor próbował wyjaśnić źródła rozbieżności poglądów na ten temat, poświęcając temu zagadnieniu jedną z części swej książki, a zwłaszcza rozdział pt.: *Zmienność konkurencyjności międzynarodowej* [Borowski, 2008]. Doświadczenie wskazuje, że niestety nie udało się wówczas uchwycić głównych przyczyn owej zmienności, o których autor zamierza wypowiedzieć się w tym artykule.

Warto bowiem zacząć od pytania, po co podejmuje się trud formułowania definicji i opartej na niej koncepcji konkurencyjności narodowej. Analiza stanowisk z tym związanych uświadamia, jak na początku jest ważne sformułowanie celu badań nad konkurencyjnością narodową. O ile cel badań nad konkurencyjnością sektora (branży) i przedsiębiorstwa, przynajmniej dla teoretyków zarządzania, jest klarowny, gdyż zmierzający do formułowania konkretnych rekomendacji dla menedżerów, o tyle w przypadku konkurencyjności makroekonomicznej już nie ma takiej jasności.

Lektura wielu opracowań dowodzi, że nie jest zrozumiałe, czy autorom chodzi o wyjaśnienie pojęcia i identyfikację czynników konkurencyjności, a więc zaspokojenie ciekawości badawczej, z jakim zjawiskiem mamy do czynienia, czy może badaniom przyś-

wieca również jakiś cel praktyczny – na przykład kto i w jaki sposób może w państwie zwiększyć konkurencyjność gospodarki.

W zależności od celu badania są formułowane definicje konkurencyjności. W pierwszym przypadku – z reguły ogólne, arbitralne, bez dbałości choćby o jakościowe uzasadnienie związków wymienianych czynników z konkurencyjnością i w drugim – zmierzającym do aktywnego działania na rzecz polepszania konkurencyjności – definicje szerokie i obejmujące w rygorystyczny, zdyscyplinowany sposób określoną liczbę czynników poddających się weryfikacji ilościowej.

Gdy spojrzeć z tego punktu widzenia na istniejące opracowania, to widać, że z jednej strony mamy długofalowo prowadzone badania zespołowe, których autorzy dążą do opracowywania coraz doskonalszych modeli wymagających: dyscypliny, precyzji i ścisłości myślenia, poddających się weryfikacji ilościowej w coraz bardziej aplikacyjny sposób, z drugiej rozważania teoretyczne, oparte na literaturze, a nie na badaniach ilościowych o dużym stopniu ogólności i abstrakcyjności.

Współczesne definicje formułowane przez teoretyków i polityków nawiązują do: zatrudnienia, szans rozwoju gospodarczego, koniunktury (politycy) bądź do stanu gospodarki (teoretycy). Wiele z tych definicji nie wyróżnia poziomów konkurencyjności: kraju, sektora, przedsiębiorstwa i traktuje konkurencyjność jako pojęcie uniwersalne oraz w dużej mierze abstrakcyjne. Jest to prawdopodobnie refleks myślenia w kategoriach teorii kosztów komparatywnych, która cały kontekst konkurencyjności przypisywała konkurencyjności narodowej, opartej na obfитоści czynników wytwórczych, do których zaliczano: ziemię, pracę i kapitał.

W pewnym okresie, począwszy od połowy lat osiemdziesiątych, teoretycy zajmujący się ekonomią międzynarodową przestali posługiwać się teorią kosztów komparatywnych przy wyjaśnianiu pojęcia konkurencyjności narodowej, jednak otwarcie nie deklarowali jej nieadekwatności czy wręcz nieaktualności w warunkach narastającej globalizacji. Co więcej, nadal pozostaje ona integralną częścią teorii ekonomii międzynarodowej, co najlepiej widać w aktualnych, polskich podręcznikach.

Jednakże narastało równocześnie przekonanie, że istnieje pilna potrzeba znalezienia jakiegoś innego wyjaśnienia teoretycznego tego zjawiska, realnie odciskającego piętno na polityce gospodarczej rządów i strategiach przedsiębiorców. Stąd też wobec braku konsensusu nastąpił rozkwit teoretycznych poszukiwań definicji i koncepcji konkurencyjności narodowej trwający do chwili obecnej.

Wśród poglądów teoretycznych na temat konkurencyjności narodowej można wyróżnić trzy podejścia:

- jedno z nich traktuje konkurencyjność jako zdolność do osiągania ogólnych dobrych rezultatów ekonomicznych, takich jak wysoki poziom życia i wzrost gospodarczy;
- inne podejście określa konkurencyjność jako zdolność do osiągania specyficznych rezultatów, takich jak: tworzenie miejsc pracy, wzrost eksportu, przyciąganie inwestycji zagranicznych dzięki dużej atrakcyjności inwestycyjnej;
- jeszcze inne podejście akcentuje specyficzne warunki lokalne, takie jak: niskie płace, stabilne jednostkowe koszty pracy, zbilansowany budżet lub konkurencyjne kursy walutowe [Delgado, Ketels, Porter, Stern, 2012].

Zróznicowane podejście do kwestii konkurencyjności hamuje rozwój zintegrowanej, uniwersalnej koncepcji, bowiem różne ośrodki badawcze inaczej widzą tę kwestię. Za kraje o wysokiej konkurencyjności uważa się z jednej strony Szwecję czy Szwajcarię, w których są wysokie płace i wysoki poziom życia, a z drugiej Chiny o odmiennej sytuacji.

Jednakże, gdy zastanowić się nad czynnikami sprawczymi tworzącymi wymienione wyżej rodzaje konkurencyjności, to można zauważyć, że rozwój współczesnej myśli o konkurencyjności oscyluje wokół trzech kategorii ekonomicznych. Są to: udział w rynku światowym oraz koszty i wydajność. Jeśli spojrzeć na tablicę prezentującą definicje konkurencyjności, to można tam znaleźć potwierdzenie obserwacji o różnych podejściach i kategoriach konkurencyjności.

5. Teorie konkurencyjności narodowej

5.1. Teoria udziałowa konkurencyjności oparta na udziale w rynku światowym

Dyskusja naukowa na temat pojęcia konkurencyjności makroekonomicznej, rozpoczęta w USA w latach osiemdziesiątych, była zdominowana obawą o zagrożenie konkurencyjne ze strony japońskiego przemysłu. Koncentrowała się na analizie wzrostu udziału japońskiego przemysłu na rynkach światowych, kosztem przemysłu amerykańskiego i niemieckiego. Pod wpływem doświadczeń japońskich konkurencyjność utożsamiano z niższymi kosztami pracy i polityką protekcyjną rządu japońskiego, który utworzył w tym celu superministerstwo MITI. W tym przypadku konkurencyjność narodowa była uznawana za grę o sumie zerowej, co oznaczało, że dany kraj mógł powiększyć swą konkurencyjność tylko kosztem innego kraju. Koncepcja ta była oparta na teorii J. Robinson znaney z lat trzydziestych XX wieku, zwanej polityką zubożania sąsiada (*beggar thy neighbour policy*).

Tą udziałową wersją teorii konkurencyjności zajmowali się tacy autorzy, jak: Krugman, Spencer i Brandner, Lall [Krugman, 1986; Spencer, Brandner, 2008; Lall, 2001].

Trzeba także zauważyć, że w 1994 roku Krugman zmienił stanowisko w tej sprawie, twierdząc, że kategoria konkurencyjności narodowej nie ma racji bytu, ponieważ państwa nie zachowują się podobnie do korporacji na rynku światowym, nie walczą ze sobą w skali międzynarodowej, gdyż państwo nie może przegrać [Krugman, 1994, s. 28-44]. Krugman opuścił w tym momencie grono zwolenników koncepcji udziałowej.

Jednocześnie do tej teorii krytycznie odnosił się od 1990 roku Porter, publikując słynny artykuł, a następnie książkę wyjaśniające jego pojmowanie konkurencyjności narodowej opartej na efektywności [Porter, 1990].

Ostatnio mocnych argumentów przeciwko koncepcji udziałowej dostarczył równocześnie zespół teoretyków pracujący nad koncepcją konkurencyjności narodowej pod kierunkiem M. Portera, wskazując na potwierdzony analizą empiryczną brak teoretycznych podstaw uznających zdolność do osiągania wysokiego udziału w rynku jako źródło konkurencyjności [Delgado, Ketels, Porter, Stern, 2012]. Udział ten może bowiem być osiągany przy pomocy różnych sposobów nie tylko tych, prowadzących

do wzrostu dobrobytu na bazie rosnącej wydajności, co powinno być celem konkurencyjności.

Zarówno przemysł japoński w latach ekspansji 1950-1980, jak również obecnie przemysł chiński czy brazylijski w dużej mierze swe sukcesy na rynkach światowych zawdzięczają tzw. kapitalizmowi państwowemu, czyli aktywnej, protekcyjnej polityce gospodarczej państwa, co klóci się z teorią konkurencyjności.

Wysoki udział może być jednocześnie osiągnięty dzięki szczególnie korzystnym warunkom wynikającym np. z korzystnej lokalizacji (warunki klimatyczne, dostęp do mórz i oceanów, bliska odległość od rynków zaopatrzenia i zbytu) oraz z wyposażenia kraju w cenne bogactwa naturalne, takie jak: ropa, gaz, złoto, diamenty, a więc w szczególne zasoby, nazywane łącznie terminem *endowments*.

Można przyjąć, że pod wpływem tej początkowej fazy dyskusji amerykańskiej o konkurencyjności, dużą popularność wśród polskich autorów zyskała właśnie ta teoria konkurencyjności. Świadczą o tym zarazem definicje zawarte w opracowaniach takich autorów, jak: M. Lubiński, T. Michalski J. Misala, M. Gorynia, D. Hubner, W. Bieńkowski, J. Bossak, jak i podobieństwo występujące u tych autorów w postaci dekompozycji ogólnego pojęcia konkurencyjności (niektórzy mówią o konkurencyjności *sensu largo*) na konkurencyjność *sensu stricto* lub zdolność konkurencyjną kraju i pozycję konkurencyjną kraju mierzoną wskaźnikami udziału w rynku światowym [Lubiński, Michalski Misala, 1995; Gorynia, 1998; Hubner, 1994; Bieńkowski, Bossak, 2004; Misala, 2007].

Te dwie koncepcje (zdolność konkurencyjna i pozycja konkurencyjna) tworzące łącznie pojęcie konkurencyjności są w ich pracach również nazywane konkurencyjnością czynnikową i wynikową.

W grubym zarysie polska wersja tej udziałowej koncepcji teoretycznej polega na tym, że pod nazwą zdolność konkurencyjna wymienia się jakiś zestaw zasobów typu *endowments* oraz czynników makroekonomicznych, zaś pod nazwą pozycja konkurencyjna podaje się pewną twardą miarę udziału kraju w gospodarce światowej, np.: udział GDP kraju w światowym GDP, udział w handlu światowym czy w eksporcie światowym.

Z powodów koncepcyjnych i finansowych autorzy nie mają możliwości zmierzenia wpływu wymienianych w zestawie czynników zdolności konkurencyjnej na poziom konkurencyjności kraju, a chcą być pragmatyczni, stąd sięgają na przykład do handlu międzynarodowego jako miernika i popadają w kłopoty merytoryczne. Inne czynniki decydują wszak o dobrostanie całej gospodarki, a inne o powodzeniu w handlu zagranicznym, podobnie jak różni się teoria wzrostu od teorii wymiany międzynarodowej.

5.2. Teoria kosztowa konkurencyjności oparta na kosztach

Teoria kosztowa konkurencyjności narodowej upatruje źródeł tej konkurencyjności w korzyściach kosztowych z tytułu lokalizacji. Jednakże mamy tu do czynienia z różnymi interpretacjami.

Jeśli podstawą konkurencyjności narodowej mają być niskie koszty pracy, to można tu zauważyć sprzeczność z traktowaniem konkurencyjności jako siły sprawczej prowadzącej do dobrobytu, wzrostu poziomu zamożności i podobnymi teoretycznymi ustaleniami. Nie można wszak zakładać, że aby utrzymywać wysoki poziom konkurencyjności, państwo będzie forsowało politykę niskich płac, gdyż siłą rzeczy natrafi to na opór społeczny, co spowoduje wymianę ekip rządowych.

Z drugiej strony umiejętne wykorzystanie zasobów taniej siły roboczej do ekspansji eksportowej, przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych i osiągania wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego z powodu wzrostu dochodów oznacza systematyczne obniżanie się poziomu tak pojmowanej konkurencyjności, bez możliwości uzyskiwania odpowiedzi ze strony teorii, jak zaradzić tej tendencji, rzekomo niekorzystnej z punktu widzenia konkurencyjności.

Widać więc, że koncepcja konkurencyjności oparta na niskich kosztach pracy może tylko stanowić wyjaśnienie pewnego, okresowo trwającego, postępu gospodarczego w niektórych krajach, takich jak Japonia w latach pięćdziesiątych lub Chiny z początku lat osiemdziesiątych, a nawet Polska w latach transformacji. Jednakże w żaden sposób nie może być traktowana jako poważna teoria dająca teoretyczną perspektywę i teoretyczną podstawę tworzenia trwałej konkurencyjności makroekonomicznej kraju, zapewniającej budowanie trwałego dobrobytu. Przekonanie takie potwierdzają zarówno wyniki badania empirycznego wpływu tej teorii na konkurencyjność, przeprowadzone przez M. Portera z zespołem w ramach prac nad najnowszą teorią konkurencyjności efektywnościowej [Delgado, Ketels, Porter, Stern, 2012], jak i nasilająca się tendencja przenoszenia produkcji i usług z krajów wschodzących ponownie do krajów bogatych przez korporacje transnarodowe ulokowane w tych ostatnich, nazwane terminem *reshoring* [*The Economist*, 2013, s. 44].

5.3. Teoria efektywnościowa konkurencyjności narodowej M. Portera oparta na efektywności

Dalszy postęp prac nad konkurencyjnością narodową coraz wyraźniej zmierzał w kierunku uznania efektywności jako źródła uzyskiwania przewagi konkurencyjnej, co oznaczało przyjęcie pierwszego z wymienionych wcześniej podejść, które traktuje konkurencyjność jako zdolność do osiągania ogólnych, dobrych rezultatów ekonomicznych, takich jak wysoki poziom życia i wzrost gospodarczy. Taką koncepcję od 2000 roku przyjęło Światowe Forum Gospodarcze i od 2003 roku Międzynarodowy Instytut Zarządzania (IMD) przy opracowywaniu kolejnych raportów o konkurencyjności międzynarodowej. Miało to miejsce pod wpływem nowej efektywnościowej koncepcji teoretycznej, której najbardziej znanym reprezentantem jest M. Porter, a do której w 1994 roku dołączył P. Krugman.

Porter stopniowo dochodził do identyfikacji pojęcia konkurencyjności narodowej (makroekonomicznej). Swoje badania nad konkurencyjnością rozpoczął od problematyki konkurencyjności firmy w ramach sektora, publikując w 1979 roku ważny artykuł na ten temat [Porter, 1979].

Następne dziesięć lat poświęcił badaniom nad strategią firmy jako głównego czynnika jej przewagi konkurencyjnej i dopiero w 1990 roku sformułował definicję i koncepcję konkurencyjności narodowej w postaci wydajności [Porter, 1990].

Było to prawdziwie epokowe odkrycie, chyba do dziś jeszcze niedostatecznie rozumiane i docenione, skoro nadal ukazują się opracowania indywidualne i zbiorowe, w których nadal, podobnie jak piętnaście i dziesięć lat temu, prowadzi się te same pod względem ideowym i koncepcyjnym rozważania o pojęciu i czynnikach konkurencyjności, tyle że obudowane większą liczbą pozycji literatury z nieśmiałyymi próbami, a raczej ich zapowiedziami budowania modeli umożliwiających weryfikacje ilościowe.

Zatem warto spróbować wydobyć prawdziwe znaczenie i sens koncepcji M. Portera. Trzeba przede wszystkim zauważyć, że ustalenie związane z poziomem wydajności (efektywności produkcyjnej i kapitałowej), który decyduje o konkurencyjności makroekonomicznej kraju, otwiera drogę do wielu konstruktywnych, praktycznych i dynamicznych koncepcji oraz przedsięwzięć na rzecz wzrostu konkurencyjności.

Po pierwsze umożliwia ponownie, po latach błędzenia w poszukiwaniu adekwatnej, oryginalnej teorii konkurencyjności, osadzenie tej kategorii konkurencyjności w głównym nurcie teorii ekonomii, podobnie jak kiedyś działo się to z teorią kosztów komparatywnych. Stwarza możliwość wprzęgnięcia dotychczasowego dorobku teorii ekonomii, takiego jak: teoria wzrostu gospodarczego, teoria wydajności pracy, teoria efektywności przedsiębiorstwa i kapitału do prac nad konstruowaniem modelu i polepszaniem konkurencyjności narodowej.

Po drugie pozwala na logiczne, jasne wyjaśnienie relacji pomiędzy konkurencyjnością mikroekonomiczną, mezoekonomiczną i makroekonomiczną oraz stawia te dwie ostatnie w służebnej roli w stosunku do pierwszej. Chodzi zwłaszcza o uświadomienie prawdy, że przyjęcie takiej definicji oznacza, że jedynym miejscem, w którym tworzy się wydajność i efektywność, jest przedsiębiorstwo, zaś w sektorze lub w całej gospodarce funkcjonują bardziej bądź mniej sprzyjające warunki i działają siły decydujące o uzyskiwaniu lub nieuzyskiwaniu wysokiej wydajności i efektywności przez przedsiębiorstwo.

Oceniając te warunki i siły na poziomie sektora, można posłużyć się takim narzędziem analizy konkurencyjności, jak pięć sił konkurencyjności sektora, natomiast na poziomie kraju rombem Portera. W ten sposób można dojść do klarownej i logicznej koncepcji konkurencyjności, opartej na wydajności i efektywności jako jednorodnej materii, wspólnej dla wszystkich trzech poziomów konkurencyjności: przedsiębiorstwa, sektora i kraju.

Dzięki temu można zrozumieć co przedsiębiorstwo ma robić w sektorze, aby wykorzystać siły sprzyjające wydajności i jak hamować wpływ sił niesprzyjających. Jednocześnie co może robić państwo w obszarze rombu Portera, by tworzyć bardziej przyjazne wydajności środowisko biznesowe bezpośrednio oddziałujące na wydajność przedsiębiorstwa, a także jak prowadzić politykę gospodarczą i społeczną wpływającą w pośredni sposób na wydajność przedsiębiorstwa.

Wszystkie, inne koncepcje teoretyczne oparte na różnych definicjach konkurencyjności, opisujące różne poziomy konkurencyjności przy pomocy odmiennych zestawów czynników konkurencyjności, nie dają takiej możliwości zrozumienia relacji łą-

czących te różne poziomy konkurencyjności w tym samym kraju i jako takie nie wskazują możliwości i sposobów aktywnego jej kształtowania. Choć być może interesujące intelektualnie, pozbawione są aspektu aplikacyjności.

Po trzecie podejście to ułatwia politykom i doradzającym im ekspertom zrozumienie samej koncepcji konkurencyjności makroekonomicznej i przygotowywanie skutecznych programów naprawczych i rozwojowych. Wobec zalewu niespójnych koncepcji teoretycznych, dziś mamy do czynienia z inflacją rzekomych, a z pewnością niepraktycznych i nieskutecznych programów poprawy konkurencyjności.

W takim przypadku przejawem efektywnego gospodarowania publicznymi pieniędzmi z pewnością nie byłoby na przykład organizowanie piłkarskiego Euro i budowanie za publiczne pieniądze dwóch kosztownych, nieefektywnych stadionów w Warszawie, a w miejsce tego usprawnienie infrastruktury: drogowej, oświatowej i medycznej. W wyniku tego mieszkańcy mogliby pożytecznie gospodarować czasem, zamiast go tracić w długich kolejkach do gabinetów lekarskich i w korkach podczas dojazdów do pracy, co w sumie przyczyniłoby się do podniesienia wydajności i konkurencyjności w Warszawie.

Po czwarte pozwala na wyjaśnienie pozornej niekonsekwencji w publikacjach Portera na ten temat.

W swym ważnym artykule, a następnie książce M. Porter odrzucił teorię kosztów komparatywnych jako tę, która ma wyjaśniać źródła konkurencyjności narodowej [Porter, 1990]. Z jednej strony twierdził bowiem, że nie istnieje nic takiego jak konkurencyjność narodowa i można mówić tylko o konkurencyjności przedsiębiorstwa i sektora. Z drugiej strony przez ponad 20 lat usilnie pracował nad udoskonalaniem swoiście definiowanym przez niego zjawiskiem konkurencyjności narodowej w postaci rombu Portera, który z kolei był przekształcany w model konkurencyjności biznesowej [*Global Competitiveness Report*, 2000], a wreszcie w podstawowy (*foundational*) model konkurencyjności narodowej [Delgado, Ketels, Porter, Stern, 2012].

Bardziej szczegółowa analiza tych poglądów zostanie przedstawiona w oddzielnej publikacji.

Dobrym polem badawczym do analizowania zmian w pojmowaniu konkurencyjności narodowej jest warstwa teoretyczna stanowiąca tworzywo do konstruowania indeksów konkurencyjności międzynarodowej w Globalnym Raporcie Konkurencyjności opracowywanym i publikowanym przez Światowe Forum Gospodarcze. Wielkie zasoby finansowe, przeznaczone na badania przez tę organizację, przyciągają uwagę najwybitniejszych teoretyków zajmujących się problematyką konkurencyjności narodowej. Owocuje to nowymi koncepcjami teoretycznymi oraz coraz bardziej dokładnymi rekomendacjami w sprawie jej polepszenia.

Można sądzić, że to głównie dzięki wielkiej wadze tego raportu dla rządów, biznesu i nauki, efektywnościowa teoria konkurencyjności narodowej nabrała tak ogromnego znaczenia dla właściwego pojmowania tej kategorii ekonomii. Co zadziwiające, generalnie teoretycznej wagi tych opracowań nie doceniają polscy teoretycy, ograniczając swe zainteresowanie do wynikowej warstwy tego raportu [*Kompendium...*, 2010, s. 249].

Odrębne opracowanie posłuży dokładniejszemu omówieniu ewolucji poglądów teoretycznych w tej kwestii we wspomnianym raporcie, w tym miejscu wymieniono tylko wydarzenia teoretyczne, pełniące rolę kamieni milowych na tej drodze.

1. W raporcie w 2000 roku po raz pierwszy została przedstawiona w miarę spójna, efektywnościowa koncepcja teoretyczna opracowana przez J. Sachsa i M. Portera, stanowiąca podstawę opracowania dwóch indeksów konkurencyjności międzynarodowej, tj.: indeksu konkurencyjności wzrostu opracowanego przez J. Sachsa oraz indeksu konkurencyjności biznesowej opartego na rombie Portera, przez niego opracowanego. Ta koncepcja teoretyczna stanowiła bazę dla kolejnych raportów aż do 2005 roku.
2. W raporcie w 2005 roku wprowadzono nową koncepcję efektywnościową, opracowaną przez Xaviera Sala-i-Martina, profesora Uniwersytetu Columbia, łączącą składniki konkurencyjności makroekonomicznej i mikroekonomicznej w jeden Globalny Indeks Konkurencyjności obejmujący początkowo dziewięć, a następnie dwanaście kategorii ekonomicznych i społecznych. Indeks był publikowany wraz z indeksem M. Portera konkurencyjności biznesowej, który traktowano jako uzupełnienie raportu.
3. W raporcie z 2008/2009 roku zamieszczono rozdział, w którym zespół pracujący pod kierunkiem M. Portera zapowiedział wprowadzenie od następnego roku nowej, teoretycznej koncepcji efektywnościowej, na podstawie której będą opracowywane następne raporty WEF [Porter, Delgado, Peters, Stern, 2008, s. 43]. Jednakże z bliżej nieznanych przyczyn, mimo zapowiedzi, w kolejnych raportach nic się nie zmieniło i nadal są one publikowane według koncepcji Xaviera Sala-i-Martina.

Można sądzić, że nowa teoria wraz z nową, bardziej precyzyjną i rygorystyczną metodologią spowodowałyby cofnięcie wielu krajów, zaliczonych według starej koncepcji, do grupy krajów znajdujących się w fazie przejściowej rozwoju, z poziomu średniego do wysokiego, w tym Polskę, ponownie do poziomu średniego. Tego typu ruch mógłby wywołać niechęć i brak poparcia dla innych inicjatyw WEF, np. corocznego Forum w Davos, czego ta organizacja chciałaby prawdopodobnie uniknąć.

Jednakże zespół pod kierunkiem M. Portera kontynuował prace nad doskonaleniem modelu konkurencyjności narodowej tym razem w Instytucie Konkurencyjności i Strategii Harvard Business School we współpracy z rządowym National Bureau of Economic Research. W wyniku tego pod egidą NBER opublikowano w 2012 roku opracowanie pt.: *Determinanty konkurencyjności narodowej* zawierające najnowszy model konkurencyjności narodowej zastosowany do pomiaru takiej konkurencyjności 130 krajów w okresie od 2001 do 2008 roku [Delgado, Ketels, Porter, Stern, 2012].

Jak zapowiadano, koncepcja ta zostanie przedstawiona w odrębnym opracowaniu wraz z innymi koncepcjami teoretycznymi.

6. Podsumowanie

Spośród trzech teorii konkurencyjności narodowej (makroekonomicznej) analizowanych w artykule, takich jak: udział w rynku światowym oraz koszty i efektywność, autor opowiada się za teorią efektywnościową. Jego zdaniem, najlepiej spełnia ona kryteria dobrej teorii ekonomicznej, którymi są: praktyczność, mierzalność i oddzielenie wpływu czynników zależnych od ludzkiej woli od innych, na które ludzie nie mają wpływu.

Przez pojęcie praktyczności rozumie się wymóg J. Robinson adresowany do teorii. Autorka ta twierdziła, że w odniesieniu do założeń, które powinno się przyjmować w analizie teoretycznej, należy odpowiedzieć pozytywnie na dwa pytania:

- czy są one „*tradable*”, co można wyjaśnić jako możliwe do zastosowania, łatwe do obróbki?
- czy korespondują ze światem realnym?

W tym przypadku odpowiedź na oba pytania jest pozytywna.

Jak dowodzą analizy M. Portera, teoria ta jest również doskonale mierzalna i aplikacyjna. W stosunku do konkurencyjności narodowej umożliwia ona konstruktywne działania rządu na rzecz polepszania konkurencyjności narodowej, precyzyjnie wskazując słabe miejsca w środowisku biznesu oraz w polityce gospodarczej rządu hamujące postęp wydajności i konkurencyjności.

Literatura

- Bieńkowski W. 2001 *Rola polityki rządowej w poprawie konkurencyjności kraju w warunkach globalizacji i integracji regionalnej*, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej, nr 32, Poznań,
- Borowski J. 2008 *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Bossak J. Bieńkowski W. 2004 *Międzynarodowa zdolność kraju i przedsiębiorstwa. Wyzwania dla Polski u progu XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Delgado M., Ketels Ch., Porter M., Stern S. July 2012 *The Determinants of National Competitiveness NBER Working Papers Series*, Working Paper 18249.
- Global Competitiveness Report 2000*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
- Gorynia M. 1998 *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Hubner D. 1994 *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista”, nr 3.
- Kompendium wiedzy o konkurencyjności 2010*, M. Gorynia, E. Łązniewska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja czynników konkurencyjności 2010*, W. Bieńkowski, A.W. Weresa, M. Radło (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Krugman P. 1986 *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, MIT Press.
- Krugman P. 1994 *Competitiveness A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs 73 (2).

- Lall S. 2001 *Competitiveness, Technology and Skills*, Cheltenham Edgar Elgar, Cheltenham UK, Northampton, MA, USA.
- Lubiński M., Michalski T., Misala J. 1995 *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia*, IRiSS, Warszawa.
- Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do UE 2002, M. Gorynia (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Misala J. 2007 *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom.
- Outsourcing 2013, Special Report, The Economist January 19 th.
- Porter M. 1979 *How Competitive Forces Shape Strategy*, Harvard Business Review, March-April.
- Porter M. 1990 *Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Porter M. 1990 *Konkurencyjna przewaga narodów*, [w:] *Porter o konkurencji*, 2001, PWE, Warszawa.
- Porter M., Delgado M., Peters Ch., Stern S. 2008 *Moving to a New Global Competitiveness Index* in *The Global Competitiveness Report 2008- 2009*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
- Spencer B., Brandner J. 2008 *Strategic Trade Policy* in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, S. Durlauf, L. Blume (eds.), Palgrave Macmillan, Basingstoke, Hampshire.
- Turner J. 1985 *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- World Competitiveness Yearbook* 2003, IMD.